

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan diambil beberapa kesimpulan yakni sebagai berikut :

1. Faktor-faktor utama yang paling berpengaruh bagi konsumen dalam membuka tabungan adalah :
 - a. Faktor I, terdiri dari :
 - Multifungsi ATM
 - Kartu ATM
 - Jaringan yang luas
 - Saldo minimum
 - Lokasi yang strategis
 - b. Faktor II, terdiri dari :
 - Suku Bunga
 - Jaminan keamanan
2. Berdasarkan hasil pengolahan data tingkat kesamaan antar pasangan produk bank terlihat bahwa keempat bank bisa dikatakan tidak sama / tidak mirip. Sedangkan dari hasil uji peringkat bertanda Wilcoxon disimpulkan bahwa semua harapan nasabah belum terpenuhi oleh produk tabungan Britama BRI.
3. Melihat kondisi yang ada maka diajukan usulan strategi guna meningkatkan pangsa pasar yang ada yakni sebagai berikut :
 - a. Melakukan strategi *Marketing Public Relations* (MPR) yakni strategi komunikasi pemasaran (promosi) dengan jalan membangun hubungan yang mengembangkan

nilai-nilai yang lahir dari hubungan antara perusahaan/bank dengan masyarakat demi mendukung pemasaran. Misalnya dengan memberikan promosi hadiah.

- b. Memasang iklan pada media cetak, media elektronik atau media komunikasi lainnya.
- c. Menambah frekuensi iklan.
- d. Menambah fungsi dan kegunaan kartu ATM sehingga menjadi multifungsi ATM.
- e. Menambah tingkat kenyamanan kantor
- f. Menaikkan tingkat suku bunga
- g. Mengurangi jumlah saldo minuman
- h. Menambah jumlah ATM dan kantor cabang
- i. Menetapkan ATM dan kantor cabang pada lokasi yang strategis

6.2. Saran

Adapun saran-saran untuk BRI adalah sebagai berikut :

1. Sebagai bank yang besar hendaknya BRI selalu melakukan evaluasi menyeluruh terhadap pesaing-pesaing yang semakin banyak, karena persaingan di bidang perbankan semakin tajam.
2. BRI agar lebih memfokuskan lagi pada pemasaran tabungan sebagai pengumpul dana pihak ketiga.
3. Frekuensi promosi agar lebih ditingkatkan sehingga produk tabungan BRI akrab di telinga masyarakat.